INDUSTRY

PROFILE

Converted Paper Products

Regional Offices

Newfoundland

Parsons Building
90 O'Leary Avenue
P.O. Box 8950
ST. JOHN'S, Newfoundland
A1B 3R9
Tel: (709) 772-4053

Prince Edward Island

Confederation Court Mall
Suite 400
134 Kent Street
P.O. Box 1115
CHARLOTTETOWN
Prince Edward Island
C1A 7M8
Tel: (902) 566-7400

Nova Scotia

1496 Lower Water Street
P.O. Box 940, Station M
HALIFAX, Nova Scotia
B3J 2V9
Tel: (902) 426-2018

New Brunswick

770 Main Street
P.O. Box 1210
MONCTON
New Brunswick
E1C 8P9
Tel: (506) 857-6400

Quebec

Tour de la Bourse
P.O. Box 247
800, place Victoria
Suite 3800
MONTRÉAL, Quebec
H4Z 1E8
Tel: (514) 283-8185

Ontario

Dominion Public Building
4th Floor
1 Front Street West
TORONTO, Ontario
M5J 1A4
Tel: (416) 973-5000

Manitoba

330 Portage Avenue
Room 608
P.O. Box 981
WINNIPEG, Manitoba
R3C 2V2
Tel: (204) 983-4090

Saskatchewan

105 - 21st Street East
6th Floor
SASKATOON, Saskatchewan
S7K 0B3
Tel: (306) 975-4400

Alberta

Cornerpoint Building
Suite 505
10179 - 105th Street
EDMONTON, Alberta
T5J 3S3
Tel: (403) 420-2944

British Columbia

Scotia Tower
9th Floor, Suite 900
P.O. Box 11610
650 West Georgia St.
VANCOUVER, British Columbia
V6B 5H8
Tel: (604) 666-0434

Yukon

108 Lambert Street
Suite 301
WHITEHORSE, Yukon
Y1A 1Z2
Tel: (403) 668-4655

Northwest Territories

Precambrian Building
P.O. Bag 6100
YELLOWKNIFE
Northwest Territories
X1A 1C0
Tel: (403) 920-8568

For additional copies of this profile contact:

Business Centre
Communications Branch
Industry, Science and Technology Canada
235 Queen Street
Ottawa, Ontario
K1A 0H5

Tel: (613) 995-5771

PU 3066

INDUSTRY PROFILE

CONVERTED PAPER PRODUCTS

1988

FOREWORD

In a rapidly changing global trade environment, the international competitiveness of Canadian industry is the key to survival and growth. This Industry Profile is one of a series of papers which assess, in a summary form, the current competitiveness of Canada's industrial sectors, taking into account technological and other key factors, and changes anticipated under the Canada-U.S. Free Trade Agreement. Industry participants were consulted in the preparation of the papers.

The series is being published as steps are being taken to create the new Department of Industry, Science and Technology from the consolidation of the Department of Regional Industrial Expansion and the Ministry of State for Science and Technology. It is my intention that the series will be updated on a regular basis and continue to be a product of the new department. I sincerely hope that these profiles will be informative to those interested in Canadian industrial development and serve as a basis for discussion of industrial trends, prospects and strategic directions.

Minister

Canada

1. Structure and Performance

Structure

The converted paper products industry comprises four sub-sectors engaged in the manufacture of the products described below. (Printing, publishing, graphic arts, stationery and business forms products are not included in this analysis.) The primary raw material of production is paper and some paperboard, in a wide range of grades, basic weights and finishes.

Packaging: Paper-based products used to contain and protect goods shipped through the distribution system, such as multi-wall bags, flexible laminated products, wax-coated papers and moulded-pulp products;

Specialty Institutional Paper Products: Products used by the service industry (hotels, restaurants, fast food outlets, etc.), including place mats, plates, cups and filters;

Specialty Commercial Paper Products: Commercial products used in an office or commercial setting, such as telex rolls, computer printout forms, drafting papers and label stock;

Wallpapers: Decorating products, such as pre-pasted dry-strippable paper wallcovering (frequently vinyl-coated), sold primarily in the do-it-yourself market.

Total industry shipments in 1986 were estimated at $1.89 billion, and employment stood at about 15 500. Sub-sector statistics are not readily available, however, Table 1 gives estimated 1986 data broken down into the four major product groupings.

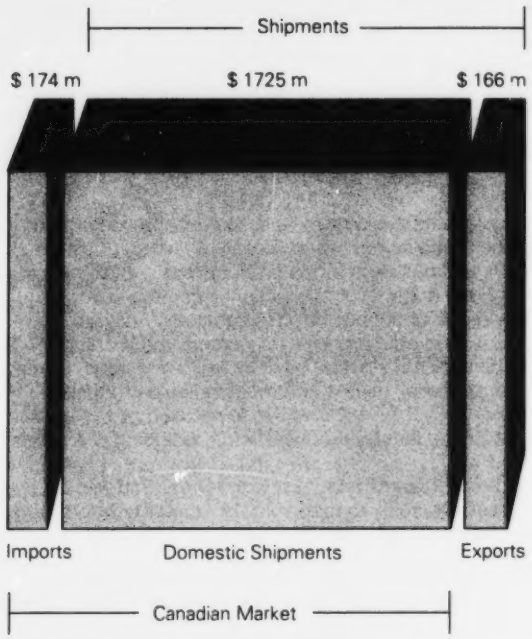
TABLE 1
CONVERTED PAPER PRODUCTS INDUSTRY SELECTED STATISTICS — 1986

	Number of Establish-ments	Employees	Shipments ($ millions)	% of Shipments	Exports ($ millions)	Exports as % of shipments
Packaging	78	5 500	719	38	22	3
Institutional	137	4 900	605	32	36	6
Commercial	79	4 000	435	23	26	6
Wallpaper	7	1 100	132	7	82	62
Total	301	15 500	1 891	100	166	9*

* This number is a weighted average and not a total.
Source: ISTC estimate.

The industry is primarily Canadian-owned, and while there are major players in all of the sub-sectors, each contains a significant number of smaller companies, which minimizes the domination by any one.

Industry, Science and Technology Canada
Industrie, Sciences et Technologie Canada



Imports, Exports and Domestic Shipments 1986

The companies comprise a wide range of organizational types — from the large, multi-plant, integrated multinational to the single-facility, owner-managed firm which dominates the commercial and institutional sub-sectors. Overall, integration between converter and primary producer (i.e., mill) in the Canadian industry is much less extensive than for Canada's major international competitors. The Canadian industry's small business component is significant — more than 80 percent of establishments employ fewer than 100 people but account for 55 percent of total employment.

This labour-intensive industry is concentrated in urban areas near the customer. To illustrate the labour intensiveness of the paper-converting industry, it has an average of 30.7 employees per thousand tonnes of paper consumed as compared to the primary producers' fewer than eight per thousand tonnes of product. Thirty-one percent of the establishments are located in Quebec and 45 percent in Ontario. British Columbia has 12 percent, with the remaining 12 percent scattered among the other seven provinces.

In general, the industry serves the domestic market, though exports are important to certain product lines, wallpaper in particular. Exports represent about nine percent of total shipments. The United States is the major export market and the major competitor, accounting for 90 percent of trade in both directions. Despite the sub-sector's modest share of industry shipments, wallpaper exports are significant, accounting for about 50 percent of total industry exports and 62 percent of the sub-sector's shipments.

Export data for flexible packaging is limited, but it is estimated that about 20 to 25 percent of shipments are exported, mainly to the United States, which accounts for 90 percent of exports. Similarly, the United States is the major source of imports, estimated at about 30 to 35 percent of import values (1986).

Performance

The industry's growth generally follows that of the national economy, though the sub-sectors react individually to economic circumstances. During the 1982-83 recession, for example, the constraints on consumer discretionary spending adversely affected the packaging, wallpaper and commercial sub-sectors. However, the institutional products sub-sector, which relies heavily on the food service industry, performed well.

Over the past 10 years, real annual growth for the industry as a whole has averaged about five percent. Employment, on the other hand, has dropped by almost 10 percent as a result of the drive to modernization and cost effectiveness. Capacity utilization for the industry, as well as within the individual sub-sectors, averages about 60 percent, though there are variations for particular product lines within a sub-sector. Bag production, for example, which accounts for 25 to 30 percent of the value of the packaging sub-sector, operates at about 45 percent capacity, while the balance of the sub-sector is estimated to achieve between 65 and 68 percent.

Despite variations among sub-sectors, product lines and individual companies, the overall financial status of the industry is reasonably healthy. Although raw materials and labour costs have increased faster than selling prices, many segments of the industry have remained profitable, with gross profits in the range of 15 to 25 percent of sales and net profits of five to 10 percent.

The industry is generally conservative in its financial management, with relatively high liquidity ratios and low debt-to-equity ratios. The major exception is the paper bag segment of the packaging sub-sector, in which the debt-to-equity ratio averages 1.8:1 as compared to an overall industry average of 0.6:1. This segment faces a declining market largely because of the substitution of plastics for paper and a trend towards bulk shipment which has affected multi-wall bags. Many paper bag producers have had to diversify into plastic bags and acquire new machinery (as well as additional long-term debt) at a time when profit levels are depressed.

2. Strengths and Weaknesses

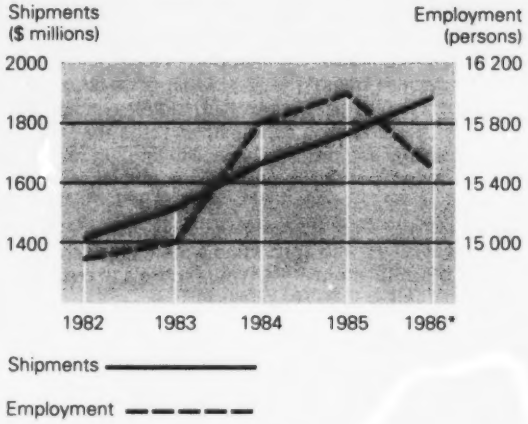
Structural Factors

The Canadian market often requires companies to produce a broad range of products in various sizes for a single customer. This results in more downtime, changeover and inventory-carrying costs, which affect the efficiency of operations. Canadian converters tend to operate with smaller plants and are less integrated than their major foreign competitors. On the positive side, however, many companies have used their experience and ability to produce smaller runs with greater flexibility to service export market niches.

Raw material costs (paper) account for 50 percent or more of the cost of producing most converted paper products. An adequate supply of the many grades required at internationally competitive prices is a constant concern. Traditionally, paper prices in Canada have been higher than in the United States as the Canadian primary industry suffers from the same lack of economies of scale as do the converters. In addition, many converters have limited buying power and must pay a penalty for small orders.

Labour costs, productivity and international cost-competitiveness are problems facing the industry. Traditionally, labour rates in Canada have exceeded those of our major competitors (calculated on a common currency basis). No single factor can be used to explain this fact. However, wage increases in the primary industry have put pressure on wage rates in the converting industry. These wage increases are due to the efforts of workers to achieve parity and the presence of integrated producers in most sub-sectors of the converting industry.

In addition, while no specific productivity data are available for this industry, indications are that labour cost ratios are also lower in the United States because of lower wage rates, higher productivity (output per hour worked) and less restrictive staffing requirements.



** Estimate*

Because of the generally high volume-to-weight ratio (i.e., bulkiness of converted paper products), sizable transportation costs also form a barrier to international cost competitiveness. For a variety of reasons, the cost of transborder movement of products traditionally gives a competitive edge to U.S. exporters into the Canadian market (mirrored by other paper goods). This lack of competitiveness has been and remains a matter of concern to Canadian companies, who now await the effect of truck and rail transport deregulation on their transportation costs, both domestic and transborder.

On the other hand, the Canadian producers' willingness to cater to (relatively) short-run production can be useful in tapping market niches in the United States. By definition, market niches are characterized by short-run orders. They generally emphasize service rather than price, though the latter can never be ignored entirely. The Canadian reputation for quality will also help the industry in pursuing these markets.

Trade-related Factors

The industry is largely domestically oriented and many products were developed behind a wall of tariff protection. The United States is virtually the only export market. The Canadian tariff rates range from seven to 15 percent, as compared to U.S. rates which range from 2.5 to 10 percent. The European Community (E.C.) rates range from seven to 12 percent and Japan's from 3.1 to 5.7 percent.

"Buy America" requirements occasionally have affected sales in each of the industry's sub-sectors. They have not, however, been major impediments to Canadian producers seeking sales in the United States.

The principal provision directly affecting the sub-sectors under the Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA) is the phasing out of Canadian and U.S. tariffs in five equal decrements, commencing January 1, 1989.

Technological Factors

For all practical purposes, production equipment used in the industry is imported. Nonetheless, companies generally keep abreast of developments and, by and large, operate with modern equipment. In certain product lines, Canadian firms are strong in technology and process capability (e.g., in wallpaper and certain packaging products) and have an established reputation for quality. The limited research and development (R&D) undertaken is market driven and concerned largely with product and process improvement in response to customer needs, rather than basic research.

Other Factors

Currency exchange rates have a significant impact on the position of Canadian producers in relation to their U.S. competitors. A Canadian dollar exchange ratio in the range of $0.80 to $0.85 provides effective protection to Canadian producers from loss of domestic market share to U.S. products.

3. Evolving Environment

Over the longer term, the industry growth in average real demand is expected to follow economic growth. The wallpaper sub-sector is forecast to experience above average growth because of expected strength in export markets (especially the United States) and its emphasis on these markets. On the other hand, the packaging sub-sector is expected to fall below the average because of the continuing product substitution as well as product and market maturity. Commercial and institutional products will likely grow at an average rate. Market niches may provide some Canadian producers with opportunities for sales in the United States, but the total value of these many small markets is not likely to be substantial.

The impact of the FTA will vary with sub-sectors and product lines within sub-sectors and, while exports of certain products will increase, imports will likely rise dramatically. Loss of domestic market share is expected to lead to a loss of employment.

In the case of wallpaper and certain flexible packaging products the expectations are better. It is anticipated that imports of wallpaper and cloth-backed vinyl wallcoverings will rise, but the industry's commitment and capability to increase exports should compensate for the growth in imports. Some flexible packaging products have gained modest acceptance in the U.S. market and this export potential is likely to be maintained.

The institutional and commercial sub-sectors generally comprise smaller, non-integrated, single-production-facility companies with broad product ranges. Under the FTA, there would be a tendency for large-volume Canadian buyers to purchase requirements for national distribution from the larger, more price competitive U.S. suppliers.

4. Competitiveness Assessment

Most Canadian products in the industry's sub-sectors are not competitive with U.S. goods in that market because of the heavy cost disadvantages in raw material, labour and transportation which face Canadian producers. On the other hand, Canadian wallpaper products are strongly competitive in the U.S. market and have achieved good market penetration.

Some success has also been achieved in market niches such as flexible packaging products, but these have a limited ability to generate substantial sales, now or in the future. The Canada-U.S. dollar exchange rate has a significant influence on the competitive position of Canadian producers with their U.S. counterparts. A stronger Canadian dollar would adversely affect even the successful wallpaper exports to the United States, and loss of export markets would be particularly serious for wallpaper producers.

While some opportunities for increased exports will result under the FTA, on balance, the impact will be largely negative for most sub-sectors.

For further information on the subject matter contained in this profile, contact:

Resource Processing Industries Branch
Industry, Science and Technology Canada
Attention: Converted Paper Products
235 Queen Street
Ottawa, Ontario
K1A OH5

(613) 954-3080

PRINCIPAL STATISTICS

SIC(s) COVERED: 2733, 2791, 2792, 2799 (1980)

	1973[e]	1982	1983	1984	1985	1986[e]
Establishments	213	277	287	287	290	301
Employment	16 000	14 900	15 000	15 800	16 000	15 500
Shipments ($ millions)	431	1 404	1 521	1 667	1 761	1 891

TRADE STATISTICS

	1973	1982	1983	1984	1985	1986
Exports ($ millions)	17	147	156	166	150	166
Domestic shipments ($ millions)	414	1 257	1 365	1 501	1 611	1 725
Imports ($ millions)	15	122	146	153	157	174
Canadian market ($ millions)	429	1 379	1 511	1 654	1 768	1 899
Exports as % of shipments	4	10	10	10	9	9
Imports as % of domestic market	3	9	10	9	9	9

Source of imports (% of total value)		U.S.	E.C.	Asia	Others
	1982	90	1	1	8
	1983	90	1	1	8
	1984	90	1	1	8
	1985	90	2	1	7
	1986	90	2	1	7

Destination of exports (% of total value)		U.S.	E.C.	Asia	Others
	1982	90	1	1	8
	1983	90	1	1	8
	1984	90	1	1	8
	1985	90	1	2	7
	1986	90	1	2	7

(continued)

REGIONAL DISTRIBUTION — Average over the last 3 years

	Atlantic	Quebec	Ontario	Prairies	B.C.
Establishments – % of total	4	31	45	8	12
Employment – % of total	2	29	63	1	5
Shipments – % of total	2	29	63	1	5

MAJOR FIRMS

Name	Ownership	Location of Major Plants
Packaging		
Aspamill Inc.	Canadian	St-Laurent, Quebec
Bonar Packaging Ltd.	British	Fredericton, New Brunswick St-Laurent, Quebec Burlington, Ontario Calgary, Alberta
DRG Packaging	British	Toronto, Ontario
Twinpak Inc. — Flexible Packaging Division	Canadian	Cap-de-la-Madeleine and Dorval, Quebec Brantford, Ontario Calgary, Alberta Vancouver, British Columbia
Institutional		
Canada Cup Inc.	American	Brampton, Ontario
Dover Industries Ltd. – Bondware Division	Canadian	Toronto, Ontario
J.H. McNairn Ltd.	Canadian	Whitby, Ontario
Perkins Papers Ltd.	Canadian	Laval, Quebec
Commercial		
Appleton Papers Canada Limited	American	Peterborough, Ontario
Cutting International Limited	Canadian	Toronto, Ontario
Eastern Coated Papers Ltd.	American	Dorval, Quebec
MACTAC Canada Ltd.	American	Brampton, Ontario
Wallpaper		
Les Papiers-Peints Berkley Inc.	American	Sherbrooke, Quebec
International Wallcoverings Ltd.	Canadian	Brampton, Ontario
North American Decorative Products Inc.	Canadian	Brampton, Ontario
Sunworthy Wallcoverings	American	Brampton, Ontario

e ISTC estimate

Note: Statistics Canada data have been used in the preparation of this profile.

PROFIL DE L'INDUSTRIE

Papier transformé

Bureaux régionaux

Terre-Neuve

Parsons Building
90, avenue O'Leary
C.P. 8950
ST. JOHN'S (Terre-Neuve)
A1B 3R9
Tél. : (709) 772-4053

Île-du-Prince-Édouard

Confederation Court Mall
134, rue Kent
bureau 400
C.P. 1115
CHARLOTTETOWN
(Île-du-Prince-Édouard)
C1A 7M8
Tél. : (902) 566-7400

Nouvelle-Écosse

1496, rue Lower Water
C.P. 940, succ. M
HALIFAX
(Nouvelle- Écosse)
B3J 2V9
Tél. : (902) 426-2018

Nouveau-Brunswick

770, rue Main
C.P. 1210
MONCTON
(Nouveau-Brunswick)
E1C 8P9
Tél. : (506) 857-6400

Québec

Tour de la Bourse
800, place Victoria
bureau 3800
C.P. 247
MONTRÉAL (Québec)
H4Z 1E8
Tél. : (514) 283-8185

Ontario

Dominion Public Building
1, rue Front ouest
4e étage
TORONTO (Ontario)
M5J 1A4
Tél. : (416) 973-5000

Manitoba

330, avenue Portage
bureau 608
C.P. 981
WINNIPEG (Manitoba)
R3C 2V2
Tél. : (204) 983-4090

Saskatchewan

105, 21e Rue est
6e étage
SASKATOON (Saskatchewan)
S7K 0B3
Tél. : (306) 975-4400

Alberta

Cornerpoint Building
10179, 105e Rue
bureau 505
EDMONTON (Alberta)
T5J 3S3
Tél. : (403) 420-2944

Colombie-Britannique

Scotia Tower
9e étage, bureau 900
C.P. 11610
650, rue Georgia ouest
VANCOUVER
(Colombie-Britannique)
V6B 5H8
Tél. : (604) 666-0434

Yukon

108, rue Lambert
bureau 301
WHITEHORSE (Yukon)
Y1A 1Z2
Tél. : (403) 668-4655

Territoires du Nord-Ouest

Precambrian Building
Sac postal 6100
YELLOWKNIFE
(Territoires du Nord-Ouest)
X1A 1C0
Tél. : (403) 920-8568

Pour obtenir des exemplaires de ce profil, s'adresser au :

Centre des entreprises
Direction générale des communications
Industrie, Sciences et Technologie Canada
235, rue Queen
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5

Tél. : (613) 995-5771

PU 3066

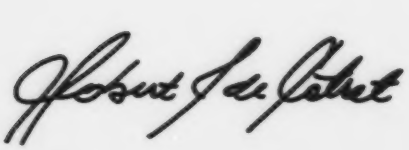
PROFIL
DE L'INDUSTRIE
PAPIER TRANSFORMÉ

1988

AVANT-PROPOS

Étant donné l'évolution actuelle des échanges commerciaux et leur dynamique, l'industrie canadienne, pour survivre et prospérer, se doit de soutenir la concurrence internationale. Le profil présenté dans ces pages fait partie d'une série de documents qui sont des évaluations sommaires de la compétitivité de certains secteurs industriels. Ces évaluations tiennent compte de facteurs clés, dont l'application des techniques de pointe, et des changements qui surviendront dans le cadre de l'Accord de libre-échange. Ces profils ont été préparés en consultation avec les secteurs industriels visés.

Cette série est publiée au moment même où des dispositions sont prises pour créer le ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie, fusion du ministère de l'Expansion industrielle régionale et du ministère d'État chargé des Sciences et de la Technologie. Ces documents seront mis à jour régulièrement et feront partie des publications du nouveau ministère. Je souhaite que ces profils soient utiles à tous ceux que l'expansion industrielle du Canada intéresse et qu'ils servent de base aux discussions sur l'évolution, les perspectives et l'orientation stratégique de l'industrie.



Ministre

Canada

1. Structure et rendement

Structure

L'industrie du papier transformé regroupe 4 sous-secteurs d'activité spécialisés dans la fabrication des produits décrits ci-dessous. Cette industrie utilise comme matières premières le papier et certaines sortes de carton de qualités, d'épaisseurs et de grains différents.

Produits d'emballage : sacs à parois multiples, articles laminés souples, papiers cirés, produits en pâte moulée, etc. Il s'agit des produits à base de papier, utilisés pour emballer et conserver les marchandises expédiées par les réseaux habituels de distribution.

Produits pour les industries de services : napperons, assiettes, gobelets et filtres. Il s'agit des produits utilisés par les industries de services, soit les hôtels, les restaurants, les restaurants rapides.

Produits pour bureaux et commerces : rouleaux de papier pour télex, imprimés mécanographiques, papier à dessin, étiquettes, etc. Il s'agit des produits utilisés dans les bureaux ou les entreprises commerciales.

Papiers peints : papiers peints préencollés, souvent enduits de vinyle, vendus principalement au marché du bricolage.

L'impression, l'édition et les arts graphiques, de même que la papeterie et les formulaires commerciaux, ne sont pas traités dans ce profil.

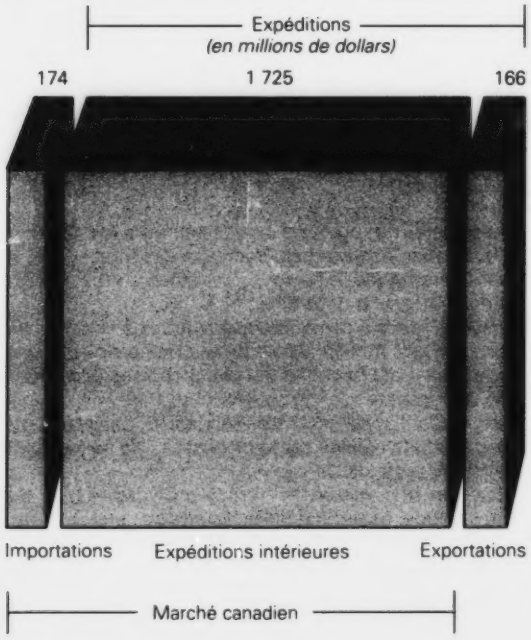
En 1986, cette industrie, qui employait quelque 15 000 personnes, a expédié pour environ 1,89 milliard de dollars de marchandises. Il n'existe pour l'instant aucune statistique particulière sur chaque sous-secteur; cependant, le tableau suivant présente la ventilation des données disponibles.

INDUSTRIE DES PRODUITS EN PAPIER TRANSFORMÉ – 1986*

	Nombre d'établissements	Nombre d'employés	Expéditions (valeur)**	Expéditions (en %)	Exportations (valeur)**	Part des exportations dans les expéditions (en %)
Emballage	78	5 500	719	38	22	3
Industries de services	137	4 900	605	32	36	6
Bureaux et commerces	79	4 000	435	23	26	6
Papiers peints	7	1 100	132	7	82	62
Total	301	15 500	1 891	100	166	9***

* *Estimations d'ISTC.*
** *En millions de dollars.*
*** *Moyenne pondérée.*

Industrie, Sciences et Technologie Canada
Industry, Science and Technology Canada



1986 - Importations, exportations et expéditions intérieures.

Chaque sous-secteur compte un certain nombre de sociétés importantes, mais aussi de nombreuses petites entreprises, réduisant de ce fait la prédominance d'une entreprise sur les autres. Cette industrie, en majeure partie sous contrôle canadien, regroupe à la fois des multinationales intégrées possédant des installations polyvalentes de grande envergure, souvent dans plusieurs pays, ainsi qu'un nombre élevé de petites entreprises familiales, propriétaires d'une seule usine. Les petites entreprises dominent le sous-secteur des produits pour bureaux et commerces ainsi que celui des produits pour les industries de services. Plus de 80 p. 100 des entreprises occupent moins de 100 personnes, tout en fournissant 55 p. 100 de l'emploi. Dans l'ensemble, l'intégration des entreprises de transformation et des entreprises du secteur primaire est beaucoup plus faible que chez les principales concurrentes étrangères.

Cette industrie fait appel à une main-d'œuvre abondante; elle emploie en moyenne 30,7 personnes par 1 000 tonnes de papier utilisé, tandis que les producteurs du secteur primaire en emploient moins de 8 par 1 000 tonnes. Les entreprises sont situées à proximité de leur clientèle, donc dans les grands centres urbains; 31 p. 100 des établissements sont au Québec, 45 p. 100 en Ontario, 12 p. 100 en Colombie-Britannique et 12 p. 100 sont répartis entre les 7 autres provinces.

En général, cette industrie, dont les exportations représentent 9 p. 100 des expéditions, sert d'abord le marché intérieur, même si les exportations jouent un rôle important dans certains sous-secteurs, comme les papiers peints. Les États-Unis sont à la fois le principal marché d'exportation et le principal concurrent, absorbant 90 p. 100 des exportations et fournissant 90 p. 100 des importations. Dans l'ensemble de cette industrie, la part du sous-secteur des papiers peints est faible, et même s'il est le moins important des 4, ses exportations représentent 50 p. 100 du total des exportations et 62 p. 100 des expéditions de ce sous-secteur.

Dans le sous-secteur de l'emballage souple, malgré le peu de données disponibles, les exportations représenteraient de 20 à 25 p. 100 des expéditions qui sont dirigées surtout vers les États-Unis. Ce dernier pays, qui achète 90 p. 100 des exportations, est aussi la principale source des importations, ayant fourni entre 30 et 35 p. 100 de la valeur de celles-ci en 1986.

Rendement

En général, l'expansion de cette industrie est liée à celle de l'économie nationale, bien que les sous-secteurs ne réagissent pas tous de la même façon à la conjoncture économique. Pendant la récession de 1982-1983, par exemple, la baisse du pouvoir d'achat des consommateurs a touché directement les sous-secteurs de l'emballage, des papiers peints et des produits pour bureaux et commerces. Par contre, elle n'a eu aucun effet sur le sous-secteur des produits pour les industries de services, qui compte en grande partie sur l'industrie de l'alimentation; ce dernier sous-secteur aurait connu un rendement satisfaisant.

Au cours des 10 dernières années, cette industrie a enregistré un taux moyen de croissance réel d'environ 5 p. 100 par an. Par contre, le nombre d'emplois a diminué de près de 10 p. 100 à la suite de la modernisation des installations pour les rendre plus rentables. Dans l'ensemble, cette industrie canadienne fonctionne en moyenne à 60 p. 100 de sa capacité, bien que le taux d'utilisation de la capacité varie selon les gammes de produits au sein d'un même sous-secteur. Ainsi, dans les produits d'emballage, ce taux n'est que de 45 p. 100 pour les sacs, article qui représente en valeur de 25 à 30 p. 100 de la production de ce sous-secteur, alors que pour le reste du sous-secteur, il oscille entre 65 et 68 p. 100.

Dans l'ensemble, malgré les écarts qui existent entre les divers sous-secteurs, les gammes de produits et les entreprises, la situation financière de cette industrie est assez saine. Bien que le prix des matières premières et les coûts de la main-d'œuvre aient augmenté plus rapidement que les prix de vente, de nombreux segments sont demeurés rentables, enregistrant des profits bruts de 15 à 25 p. 100 et des profits nets de 5 à 10 p. 100 par rapport au chiffre d'affaires.

Cette industrie gère prudemment ses finances, son ratio de liquidité étant élevé et son ratio d'endettement faible. Seule exception : le segment « sacs de papier » du sous-secteur des produits d'emballage, qui affiche un ratio d'endettement moyen de 1,8/1, contre 0,6/1 pour l'ensemble de l'industrie. Ce segment voit son marché s'effriter par suite de la substitution du plastique au papier et de l'essor du transport en vrac, ce qui entraîne une diminution de la demande. De nombreux producteurs de sacs de papier, ayant dû se lancer dans la fabrication de sacs de plastique, ont acheté de nouvelles machines et contracté de nouveaux emprunts et ce, à un moment où leurs bénéfices sont à la baisse.

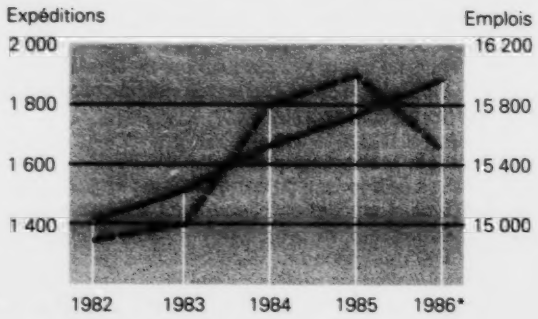
2. Forces et faiblesses

Facteurs structurels

Le marché canadien oblige bien souvent les entreprises à fabriquer une large gamme de produits pour répondre aux besoins d'un seul client. Cette particularité crée des temps morts plus nombreux, des changements de matériel plus fréquents et des coûts d'entreposage plus élevés, ce qui nuit à la rentabilité des installations. Les fabricants canadiens de produits de papier transformé ont tendance à exploiter des usines plus petites et moins intégrées que celles de leurs principaux concurrents étrangers; par contre, beaucoup d'entre eux ont employé leur expérience et leur savoir-faire à produire de petits lots mieux adaptés aux créneaux des marchés d'exportation.

Le prix de la matière première, soit le papier, constitue 50 p. 100 ou plus du coût de production de la plupart des produits de papier transformé. Les entreprises cherchent avant tout à se procurer des quantités suffisantes de papier de qualités diverses à des prix compétitifs. Or, le papier coûte plus cher au Canada qu'aux États-Unis, car sur le plan des économies d'échelle, les producteurs canadiens du secteur primaire sont aussi désavantagés que les producteurs de papier transformé. En outre, beaucoup d'entre eux ont un pouvoir d'achat limité et doivent payer plus cher leurs petites commandes.

Cette industrie se heurte à de nombreuses difficultés : coût de la main-d'œuvre, productivité et compétitivité de ses prix. Au Canada, les salaires ont toujours été supérieurs — calculés en fonction d'une unité monétaire commune — à ceux versés dans les principaux pays concurrents. Aucun facteur n'explique à lui seul cette constatation. Toutefois, les augmentations salariales accordées dans les différents secteurs primaires de l'industrie du papier ont fait monter les barèmes en vigueur dans le secteur des produits de papier transformé et ce, à la suite des démarches des employés de ce secteur pour obtenir la parité salariale et aussi, en raison de la présence d'entreprises intégrées dans la plupart des sous-secteurs.



Expéditions ——— (en millions de dollars)

Emplois – – – – –

* *Estimations.*

Malgré l'absence de données précises sur la productivité de cette industrie, tout semble indiquer que le ratio des coûts de la main-d'œuvre sont moins élevés aux États-Unis à cause des salaires plus bas, d'une plus grande productivité (production par heure de travail) et des conditions d'embauche moins rigoureuses.

Les produits de papier transformé sont volumineux et encombrants malgré leur poids. Les frais de transport élevés de ces marchandises sont donc un sérieux obstacle à la compétitivité sur le plan international. Pour diverses raisons, le coût du transport à l'étranger des produits de ce secteur a toujours favorisé les entreprises américaines exportant leurs produits au Canada; c'est aussi le cas pour d'autres produits de papier. Inquiètes de ce manque de compétitivité, les entreprises canadiennes attendent les répercussions sur leurs coûts de la déréglementation du transport par camion et par rail, tant au Canada qu'aux États-Unis.

Grâce à leur réputation pour la qualité des produits et à leur capacité de fabriquer des lots relativement petits, les entreprises canadiennes pourront pénétrer des créneaux du marché américain; ces créneaux sont caractérisés par des commandes de petits lots de fabrication et par l'importance accordée à la rapidité du service plutôt qu'au prix.

Facteurs liés au commerce

Dans cette industrie axée sur le marché intérieur, de nombreux produits ont été mis au point en raison d'une protection tarifaire, les États-Unis étant le seul marché d'exportation. Le Canada impose des tarifs allant de 7 à 15 p. 100, alors que les tarifs américains varient de 2,5 à 10 p. 100, ceux de la CEE, de 7 à 12 p. 100, et ceux du Japon, de 3,1 à 5,7 p. 100.

La politique d'américanisation des achats a nui aux ventes de cette industrie; cependant, elle n'a pas empêché les fabricants canadiens de poursuivre leurs ventes aux États-Unis.

L'élimination des tarifs canadiens et américains en 5 étapes égales, à compter du 1er janvier 1989, est la principale disposition de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis qui touchera directement ce secteur.

Facteurs technologiques

Les entreprises de cette industrie importent leur matériel de production. Cependant, elles se tiennent au courant des dernières innovations et utilisent un matériel très moderne. Dans certaines gammes de produits, dont les papiers peints et certains produits d'emballage, les entreprises canadiennes utilisent d'excellentes techniques de pointe et jouissent d'une solide réputation pour la qualité de leurs produits. Les initiatives des fabricants en matière de R-D sont limitées aux besoins du marché et visent surtout à améliorer les produits et les procédés plutôt que la recherche pure.

Autres facteurs

Le taux de change joue un rôle déterminant dans la compétitivité des producteurs canadiens. Tant que le dollar vaut de 80 à 85 ¢ US, les Canadiens jouissent d'une certaine protection et ne risquent pas de perdre une part du marché intérieur au profit des Américains.

3. Évolution de l'environnement

A long terme, au chapitre de la demande réelle, cette industrie devrait connaître une croissance semblable à celle de l'économie. Comme la demande en provenance des marchés d'exportation, particulièrement les États-Unis, devrait rester forte, le sous-secteur des papiers peints devrait croître à un rythme supérieur à la moyenne enregistrée par les autres sous-secteurs. Par contre, le sous-secteur des produits d'emballage devrait connaître une croissance inférieure à la moyenne, en raison de l'essor des produits de remplacement et de la maturité du marché. Quant aux sous-secteurs des produits pour les industries de services et des produits pour bureaux et commerces, ils devraient se situer dans la moyenne. Certains créneaux du marché américain devraient offrir des débouchés à quelques producteurs canadiens, mais aucun de ces créneaux n'a une grande valeur marchande.

Les répercussions de l'Accord varieront d'un sous-secteur à l'autre et d'une gamme de produits à l'autre. L'augmentation des exportations de certains produits pourrait s'accompagner d'une hausse marquée des importations. Les entreprises canadiennes devraient voir diminuer leur part du marché canadien et s'attendre à des pertes d'emplois.

Les perspectives sont encourageantes pour le sous-secteur des papiers peints et pour certains produits d'emballage.

Les importations de papiers peints et de papiers entoilés enduits de vinyle augmenteront, mais les initiatives amorcées et la possibilité d'accroître les exportations devraient compenser cette hausse. Enfin, certains produits d'emballage souple ont fait une modeste percée sur le marché américain, qui devrait continuer à offrir certains débouchés.

Le sous-secteur des produits pour les industries de services ainsi que celui des produits pour bureaux et commerces regroupent des petites entreprises non intégrées ne possédant qu'une seule installation de production, mais offrant une grande gamme de produits. L'Accord incitera sans doute les acheteurs canadiens qui passent d'importantes commandes à s'approvisionner auprès des grands fournisseurs américains plus compétitifs.

4. Évaluation de la compétitivité

La majorité des produits de cette industrie ne peuvent concurrencer les produits américains aux États-Unis, car les producteurs canadiens connaissent de sérieux handicaps sur le plan des coûts des matières premières, de la main-d'œuvre et du transport. Par contre, les papiers peints canadiens sont extrêmement compétitifs sur le marché américain, qu'ils ont d'ailleurs percé avec succès.

Cette industrie est parvenue à s'imposer dans quelques créneaux comme les emballages souples, mais ces créneaux ne peuvent être à l'origine de ventes importantes. Le taux de change entre le dollar canadien et le dollar américain a un effet important sur la compétitivité des entreprises canadiennes. Aussi, une appréciation encore plus ferme du dollar canadien aurait-elle des répercussions néfastes sur les exportations de papiers peints; une perte des marchés d'exportation serait lourde de conséquences pour les fabricants de papiers peints.

L'Accord de libre-échange sera peut-être la source de nouveaux débouchés pour les exportations mais, dans l'ensemble, il aura des répercussions négatives sur la plupart des sous-secteurs.

Pour de plus amples renseignements sur ce dossier, s'adresser à :

Transformation des richesses naturelles
Industrie, Sciences et Technologie Canada
Objet : Papier transformé
235, rue Queen
Ottawa (Ontario)
K1A 0H5

Tél. : (613) 954-3080

PRINCIPALES STATISTIQUES — CTI 2733, 2791, 2792 et 2799 (1980)

	1973[e]	1982	1983	1984	1985	1986[e]
Établissements	213	277	287	287	290	301
Emplois	16 000	14 900	15 000	15 800	16 000	15 500
Expéditions*	431	1 404	1 521	1 667	1 761	1 891

STATISTIQUES COMMERCIALES

	1973	1982	1983	1984	1985	1986
Exportations*	17	147	156	166	150	166
Expéditions intérieures*	414	1 257	1 365	1 501	1 611	1 725
Importations*	15	122	146	153	157	174
Marché intérieur*	429	1 379	1 511	1 654	1 768	1 899
Exportations (en % des expéditions)	4	10	10	10	9	9
Importations (en % du marché intérieur)	3	9	10	9	9	9

Source des importations (en %)		É.-U.	CEE	Asie	Autres
	1982	90	1	1	8
	1983	90	1	1	8
	1984	90	1	1	8
	1985	90	2	1	7
	1986	90	2	1	7

Destination des exportations (en %)		É.-U.	CEE	Asie	Autres
	1982	90	1	1	8
	1983	90	1	1	8
	1984	90	1	1	8
	1985	90	1	2	7
	1986	90	1	2	7

RÉPARTITION RÉGIONALE — Moyenne des 3 dernières années

	Atlantique	Québec	Ontario	Prairies	C.-B.
Établissements (en %)	4	31	45	8	12
Emplois (en %)	2	29	63	1	5
Expéditions (en %)	2	29	63	1	5

PRINCIPALES SOCIÉTÉS

Nom	Propriété	Emplacement
Produits d'emballage		
Aspamill Ltée	canadienne	Saint-Laurent (Québec)
Emballage Bonar Ltée	britannique	Fredericton (N.-B.) Saint-Laurent (Québec) Burlington (Ontario) Calgary (Alberta)
DRG Inc.	britannique	Toronto (Ontario)
Twinpak Inc.	canadienne	Cap-de-la-Madeleine et Dorval (Québec) Brantford (Ontario) Calgary (Alberta) Vancouver (C.-B.)
Produits pour les industries de services		
Canada Cup Inc.	américaine	Brampton (Ontario)
Dover Industries Limited	canadienne	Toronto (Ontario)
J.H. McNairn Limited	canadienne	Whitby (Ontario)
Les Papiers Perkins Ltée	canadienne	Laval (Québec)
Produits pour bureaux et commerces		
Appleton Papers Canada Ltd.	américaine	Peterborough (Ontario)
Cutting Limited	canadienne	Toronto (Ontario)
Les Papiers De L'Est Limitée	américaine	Dorval (Québec)
MACTAC Canada Limitée	américaine	Brampton (Ontario)
Papiers peints		
Les Papiers Peints Berkley Inc.	américaine	Sherbrooke (Québec)
International Wallcovering Ltd.	canadienne	Brampton (Ontario)
North American Decorative Products Inc.	canadienne	Brampton (Ontario)
Sunworthy Inc.	américaine	Brampton (Ontario)

e Estimations d'ISTC.
* Les montants indiqués sont exprimés en millions de dollars.

Les statistiques utilisées dans ce profil proviennent de Statistique Canada.